

сбережений, и за счет роста потребительских кредитов. Однако в экономике не существует возможности для увеличения объема производства потребительских товаров – и в конце концов рост цен потребительских товаров сделает выгодным их производство, а капитал переориентируется на эти отрасли.

Все описанные факторы ведут к отказу от искусственно удлинённой структуры капитала, однако замороженный в длинных производственных цепочках капитал невозможно использовать в других производственных цепочках. Капитал неоднороден. То, что в экономике существует простаивающий капитал, не означает, что его много – просто недостаточно оборотного капитала, чтобы завершить начатое развертывание более капиталоемких методов производства. Для полного приспособления производственной структуры требуется ограничение потребления и методичное накопление дополнительного капитала.

Таким образом, фаза кризиса является в соответствии с теорией австрийской школы неизбежной после искусственного бума и представляет собой период приспособления разбалансированной структуры производства структуре потребностей.

В своем развитии теория пережила длительный упадок, связанный с утратой школой институционального ядра – Венского университета – в 1930-е, возрождения во второй половине 1970-1980-х годах, инспирированного присуждением Хайеку Нобелевской премии, и «развития на собственной основе» в последние 20 лет, когда представители школы значительно расширили изучаемые аспекты кризиса и выдвинули ряд плодотворных идей на стыке экономической науки и менеджмента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сноудон Б., Вэйн Х. Современная макроэкономика и ее эволюция с монетаристской точки зрения: интервью с профессором Милтоном Фридманом // Эковест. – 2002, т. 2., № 4, с. 520 – 557.
2. Ковалёв А.В. Австрийская теория бизнес-цикла: методология и исходные допущения как основа конкурентного преимущества теории // Экономическая наука: методологии, теории и практика / под ред. А.П. Заостровцева. – Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский Центр». – СПб.: МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 2014. Режим доступа: <http://wleontief.ru/upload/program/kovalev.pdf>

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ УСЛУГ

И.Д. Котляров

*канд. экон. наук, доц., Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Санкт-Петербург, Россия*

В настоящее время в развитых странах сектор услуг стал доминирующим как по числу занятых, так и по доле в валовом внутреннем продукте, что позволяет говорить о переходе этих стран к экономике услуг, воплощающей один из

аспектов постиндустриальной экономики, основанной на нематериальных ценностях [Рыбаков 2010]. Такое нарастание роли услуг естественным образом влечет за собой повышение интереса исследователей к услуге как к экономическому благу. Значительное число публикаций посвящено выявлению отличий услуги от традиционных осязаемых товаров, подробно проанализированы различные разновидности услуг, сформировался и активно развивается маркетинг услуг.

Однако, несмотря на большой объем научных исследований (и полученных в них ценных результатов), один важный комплекс проблем остался за рамками рассмотрения. Речь идет о влиянии перехода к экономике услуг на характер экономических отношений в обществе. Априори можно предполагать, что такое влияние существует, ведь характеристики услуги как экономического блага значительно отличаются от характеристик осязаемых товаров, что должно отразиться на механизме взаимодействий участников хозяйственной деятельности и на их мотивации.

В данной работе мы попытаемся выяснить, в какой форме может проявляться.

Прежде всего, укажем, что, по нашему мнению, сущность услуги заключается во временном предоставлении провайдером клиенту права использовать свои ресурсы (человеческие, производственные, финансовые, интеллектуальные и т. д.) для создания ценности. Из понимаемой таким образом сущности услуги естественным образом вытекают ее наиболее часто упоминаемые характеристики [Лавлок 2005]:

1. Неосязаемость – право использовать ресурсы осязаемым не является. Нередко неосязаемость трактуется как нематериальность, однако, на наш взгляд, это не совсем верно – в процессе оказания услуги могут быть задействованы материальные ресурсы (например, автомобиль в случае услуг такси), кроме того, материальным может быть результат оказания услуги (сшитое на заказ платье);

2. Отсутствие перехода права собственности – процесс использования клиентом ресурсов оператора (или, что равнозначно, процесс предоставления услуги) сам по себе не находится в чьей-либо собственности и не предполагает перехода права собственности на эти ресурсы (легко убедиться, что первый и второй признак тесно связаны, по сути дела, неосязаемость надо понимать не в физическом, а, скорее, в юридическом смысле, как отсутствие вещного характера услуги для потребителя, как отсутствие перехода права собственности);

3. Неотделимость от производителя и потребителя – клиент должен иметь доступ к ресурсам провайдера услуги во время ее оказания. Иными словами, оказание услуги предполагает сотрудничество клиента и оператора;

Из сказанного выше очевидно, что услуги способствуют повышению качества жизни населения. Это обуславливается двумя факторами:

1. Благодаря услугам расширяется доступ людей (и предприятий) к материальным благам, используемым для оказания этих услуг. Иными словами, люди могут получить полезный эффект от соответствующего блага (т. е. по сути потреблять это благо), не приобретая его в собственность (а поскольку перечень услуг непре-

рывно расширяется, растет и перечень благ, становящихся таким образом доступными для людей). Пример: аренда автомобиля (вместо его покупки);

2. Услуга предполагает взаимодействие клиента и провайдера, что позволяет провайдеру понять специфические запросы клиента и лучше удовлетворить их.

Однако имеют место и негативные эффекты.

Наращивание доли услуг в конечном потреблении означает в том числе и то, что часть товаров длительного пользования замещается услугами (т. е. передача благ в собственность потребителя замещается предоставлением потребителю временного права использовать эти блага). Наиболее ярким примером может служить жилая недвижимость. В крупных городах значительная часть квартир не принадлежит проживающим в них людям, а сдается в аренду. С одной стороны, расширение предложения арендного жилья стало ответом на запрос населения на возможность проживать отдельно в условиях непрерывно растущих цен на недвижимость, когда приобретение квартиры в собственность за счет собственных или даже заемных средств затруднительно. Здесь можно говорить о проявлении такого упоминавшегося выше достоинства услуг, как упрощение доступа к благам. Однако, с другой стороны, оплата арендного жилья ведет к изъятию доходов арендатора без передачи ему в собственность соответствующей доли арендуемой недвижимости. Таким образом, во-первых, приобретение собственного жилья становится еще более затруднительным (из-за изъятия арендной платы и вызванного им снижения доходов арендатора без получения взамен в собственность материальных активов), и, во-вторых, арендатор полностью и навсегда утрачивает право собственности на переданные в качестве платы за аренду денежные средства, получая взамен лишь временное право пользования (т. е. материальные выгоды – именно материальные, а не неосязаемые, под которыми можно понимать, например, удовлетворение арендатора от отдельного проживания – получаемые от аренды арендатором и арендодателем, несоизмеримы). Уточним, что здесь мы имеем в виду только аренду для личных целей. Аренда для производственных целей, хотя тоже предполагает асимметрию материальных выгод, получаемых арендодателем и арендатором, однако позволяет арендатору получить доход благодаря использованию активов арендодателя. В случае аренды для личных целей возможность получения дохода арендатором отсутствует, напротив, речь идет о чистом изъятии его доходов.

Нам, однако, важно то, что, дав людям возможность проживать отдельно в условиях низкой доступности собственного жилья, услуги по аренде жилой недвижимости ведут к еще большему снижению доступности своих квартир и домов, формируя своего рода замкнутый круг (поскольку снижение доступности приобретения жилья в собственность ведет к росту спроса на арендное жилье, цена на которое естественным образом возрастает, что влечет за собой еще большее изъятие доходов арендаторов [Кокшаров 2013, с. 32]). Казалось бы, большой беды в этом нет, и поведение арендаторов и арендодателей носит полностью рыночный характер – действительно, ничто не мешает человеку отказаться от съема квартиры и временно, пока копятся деньги на свое жилье, жить с

родителями, у жены и т. д. При этом, однако, не учитывается тот факт, что человек, с одной стороны, строит свою жизнь в соответствии с собственными представлениями о правильной модели поведения (а в настоящее время безусловно правильным считается отдельное проживание), и, во-вторых, что на него оказывает давление общество, навязывая свои стереотипы о правильном поведении – а к числу таких стереотипов также относится отдельное от родителей проживание начиная с определенного возраста.

Однако проблема состоит не в том, что часть людей в итоге лишается возможности приобрести свое жилье (хотя это и прискорбно, но всегда существуют блага, которые будут недоступны определенной группе людей). Беда в том, что сокращается доля собственников жилья в общей численности населения, что обуславливается как ростом недоступности жилья, так и тем, что существующие собственники аккумулируют дополнительные квартиры для сдачи в аренду. В итоге постепенно распространяется представление о том, что отсутствие собственного (но не отдельного!) жилья – это нормально. Проявлениями этого представления можно назвать ползучее замещение лозунгов о создании для жителей России возможности приобретать жилье в собственность призывами развивать рынок коммерческого и некоммерческого найма жилья [Петрухина 2013], иллюстрируемое примерами того, насколько съемное жилье распространено в развитых странах [Денисенко 2013].

Эта модель ведет к нарастанию неравенства и к поэтапной ликвидации социально-экономической базы современной модели общественного устройства, опирающейся на средний класс (т. е. на прослойку мелких собственников).

Выше мы рассмотрели предельный случай – когда товар замещается услугой. Однако возможен вариант, когда товар дополняется услугой, которая делает потребление товара более комфортным для клиента. Этот фактор тоже является одной из причин нарастающего объема продаж услуг, поскольку клиенты заинтересованы в максимизации своей потребительской ценности, что обеспечивается за счет дополнительных услуг, а продавцы стремятся сделать свои продукты более конкурентоспособными, и включают в их состав такие услуги. Примером может служить приобретение автомобиля в кредит, когда покупка товара (автомобиля) сопровождается предоставлением услуги (кредита), которая, по сути, и делает возможным для клиента приобретение товара (при отсутствии кредита ему пришлось бы отказаться от покупки из-за недостаточности собственных средств). И хотя автомобиль становится собственностью покупателя, однако его права значительно ограничены для защиты интересов банка (которому необходимо иметь гарантию возврата выданного кредита).

Примеры с квартирой и автомобилем показывают, что в настоящее время происходит виртуализация личного имущества. Блага, используемые людьми, им либо не принадлежат (как квартиры), либо их права собственности существенно ограничены (ситуация с автомобилем, купленным в кредит). Это означает, что материальное благополучие достаточно широкой прослойки людей в значительной мере является фикцией, так как не подкреплено правом собственности

на формирующие его блага. При сколько-нибудь заметном снижении дохода уровень благополучия резко упадет, поскольку у этих людей исчезнет возможность регулярно вносить платежи за используемые ими, но не находящиеся у них в собственности блага, вследствие чего реальные собственники откажут им в доступе к этим благам (аренда квартир) или изымут эти блага для защиты своих интересов (автомобиль, приобретенный в кредит).

Виртуализация личного имущества происходит в силу самоподдерживающегося процесса. Общественный запрос на повышение материального благополучия (т. е. объема потребления благ) в условиях общего роста уровня жизни и ограниченных ресурсов потребителей мог быть удовлетворен только путем передачи людям ряда благ не в полную, а в ограниченную собственность (из-за нехватки у населения средств для приобретения этих благ в полную собственность), т.е. путем предоставления этих благ в форме услуг или в сопровождении услуг, ограничивающих право собственности. Если ранее ограниченность ресурсов выступала ограничителем доступа потребителей к благам (нет денег – нет товара), то сейчас она трансформировалась в ограничитель права собственности на потребляемые блага (недостаточно денег – пользуйся товаром, но не покупай его). Теоретически люди могли, продолжая пользоваться такими благами, постепенно аккумулировать требуемый объем ресурсов и перевести потребляемые ими блага из ограниченной собственности в свою полную собственность. Однако упрощение доступа к благам оказалось роковым – кажущаяся легкость побуждает людей наращивать объем потребления благ, находящихся в их ограниченной собственности. Этот рост потребления ведет к изъятию денежных средств, из-за чего население утрачивает возможность копить ресурсы на приобретение уже используемых им или иных благ и вынуждено снова наращивать объем потребления благ, находящихся в их ограниченной собственности – и так непрерывно (именно в этом и состоит самоподдерживающийся характер описанного нами процесса). В итоге материальное благополучие населения становится фикцией, поскольку опирается не на собственность, а на регулярные потоки доходов. Иначе это можно сформулировать как то, что стоимость используемых человеком благ может существенно превышать стоимость благ, находящихся у него в собственности (создается своего рода сервисный рычаг).

Однако важно понимать, что услуги, не сопровождающиеся созданием материального результата, не приводят к приросту имущества клиента (здесь мы говорим об услугах для физических лиц). Услуги не сохраняются, или, что равнозначно, не являются собственностью. Потребленную услугу нельзя перепродать, завещать или использовать в качестве залога при получении кредита. Неосязаемая услуга не капитализируется (за возможным исключением образовательных и медицинских услуг). Таким образом, услуги не увеличивают богатство лица, их потребляющего, они лишь ведут к повышению его комфорта, к улучшению качества его жизни. И в этом смысле функционирование экономики услуг состоит в трансформации дохода потребителей не в активы, а в качество жизни. Этот подход не следует смешивать с анализом производительного и не-

производительного труда в сфере услуг, проделанным К. Марксом [Маркс, Энгельс 1962, с. 136-142]. Речь идет о продуктивном (т. е. ведущем к приросту активов клиента) характере деятельности поставщика с точки зрения потребителя. Услуги при таком подходе продуктивными не являются (хотя, безусловно, обладают полезностью).

Следовательно, можно утверждать, что развитие экономики услуг ведет, с одной стороны, к виртуализации личного имущества населения, а с другой – к замещению прироста богатства приростом качества жизни (что также можно рассматривать как виртуализацию собственности).

ЛИТЕРАТУРА

1. Денисенко Е. Ответ на квартирный вопрос // Эксперт Северо-Запад. – 2013. - № 7. – С. 34.
2. Кокшаров А. Надуть новый пузырь // Эксперт. – 2013. - № 13. – С. 32-33.
3. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 1008 с.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Том 26. Ч. 1. М.: Государственное издательство политической литературы, 1962. – XXVI + 476 с.
5. Петрухина Е. А. Формирование рынка арендной недвижимости как вариант решения жилищной проблемы // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2013. - № 1. – С. 86-93.
6. Рыбаков Ф.Ф. Экономическая природа услуг // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. – 2010. – № 2. – С. 15-19.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ БЕЛАРУСИ: ОТ ИСТОКОВ ДО НАШИХ ДНЕЙ

И.А. Лаврухина

канд. экон. наук, доц., Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

Вопрос о самоидентификации экономической науки Беларуси сегодня стоит очень остро. Во многих публикациях преодоление ее кризиса связывается с необходимостью накопления методологической, инструментальной и информационной базы для перехода на новое исследовательское качество. [6,7]. Решение такой задачи предполагает инвентаризацию уже накопленных в отечественной науке идей. Однако, как выяснилось, история национальной экономической мысли является своего рода «белым пятном». Это и не удивительно – начиная с первой трети XIX века, наша страна разделяла с Россией ее исторические перипетии, а белорусская экономическая наука развивалась в фарватере российской, утратив свой самостоятельный статус и унаследовав все те черты, которые характеризовали российскую экономическую мысль на разных этапах ее истории [3]. Поэтому, прежде всего, представлялось, что белорусской экономической науки, до ее слияния с российской, вообще не существовало. Особенно разрушительным в идейном смысле оказался советский период 30-80 –х гг.